



世界をつなぐ

会員制卸サイト

SEKAI WO TSUNAGU

リサーチ完全マニュアル

amazon輸出の 二つのメソッド



① **FBA (有在庫)**

② **FBM (無在庫 or
有在庫自社発送)**



FBAとは？



簡単に言うと、
amazonの倉庫に商品を送って、
後の処理を**全部amazonにお任せ**
すること

FBMとは？



**amazonの倉庫に在庫を持たず、
商品に注文が入ったら、
自分で商品を仕入れて、発送する手法**



今回は、卸への発注から、
amazonに商品を送っていただくので、
FBAということになります。



FBAのメリット



世界をつなぐ

メリット

- ①梱包、発送、顧客対応を全部amazonが対応してくれる。
- ②注文を受けてから商品が顧客に届くまでが早い。
- ③したがって、カートを取得しやすい。
- ④セラーの評価が上がりやすい。

**初心者がアカウントを育てるには、
最適な手法です ^ ^**

FBAのデメリット



世界をつなぐ

デメリット

①まず仕入れをする必要があるのもので、
最低限の**資金が必要**。

②倉庫に入れた商品が売れなかったら、
不良在庫になるリスクがある。

FBMのメリット



世界をつなぐ

メリット

**注文が入ったら仕入れて送る手法
なので、**

在庫を抱えるリスクがない。

FBMのデメリット



世界をつなぐ

デメリット

- ①アメリカに出品して売れたものを日本から発送することになるので、**顧客への配送時間が長くなる。**
- ②売れた商品が日本で仕入れられなかったり、値上がりをしていて赤字になる可能性がある。
- ③FBAセラーと比べて**カートが選ばれにくい。**
- ④梱包、発送、顧客対応まで**全て自分が対応**することになる。
- ⑤アカウントが健全に保たれないリスクが高くなる。

FBAのデメリット (在庫リスク) について



**デメリットがあるからやらない、
のではなく、
いかにデメリットを潰すか
を考えましょう！**



倉庫に入れた商品が売れない可能性がある

- **リサーチしまくって売れる商品を仕入れる！**
- **ebayにマルチチャネル販売をして
販路を広げる！**

それでも不良在庫になった場合の対応

- ①大幅に**値下げ**をして買ってもらおう
- ②アマゾン側に商品を**処分**してもらおう
- ③日本に**返送**してもらおう



**在庫リスクのあるFBA販売の場合、
とにかく大事なものは・・・**



商品リサーチです



世界をつなぐ

**では、どのような商品が、
仕入れる価値のある商品なのか？**



① **回転率**が高い

(**ランキング**が高い)

② **競合**が少ない

③ **利益率**が高い



この中で一番大切なのは、
回転率が高いということです。

回転率が悪ければ、
不良在庫になるリスクが高い、
ということです。

回転率の調べ方

- ① **ランキング**に着目する。
- ② **セラーズプライト、キーパのグラフ**に着目する。



① **ランキング**について

**単なる数字だけではなく、
その商品がどのカテゴリに属しているのか？
にも着目する。**

例えば

Toy games カテゴリーランキング
10万位の商品

と

Art カテゴリー10万位の商品



どちらも、ランキング的には同じだが、

「**Toy**」 カテゴリーの方が**需要**が強い。

したがって、

同じ10万位でも**Toy**カテゴリーの10万
位の商品の方が**回転率**が高い。



メジャーカテゴリの10万位の商品と、
マイナーカテゴリの10万位の商品は

ランキング的には同じでも、
売れ行きは全く違う、ということ。



**マイナーカテゴリであればあるほど、
ランキングが高くないと売れないし、**

**メジャーカテゴリはそれほどランキング
が高くなくても、
売れている商品がある。**



メジャーカテゴリー

Toys & Games, Beauty & Personal Care, Home & Kitchen, Grocery & Gourmet Food, Electronics

ミディアムカテゴリー

Office product, Patio Lawn & Garden, Baby, Sports & Outdoor, Tools & Home improvement, Automotive Parts

マイナーカテゴリー

Industrial & Scientific, Arts, Crafts & Sewing

ランキングは数字だけでなく、
カテゴリーにも着目しましょう ^ ^



実際の回転率の確認方法



②セラーズプライト、 キーパのグラフ確認について



**ランキング、カテゴリを見て良さそう
だったら、**

**次はセラーズプライト、キーパで
実際の売れ行きを確認しましょう。**



**キーパのグラフは上に上がった時、
セラーズプライトは下に下がった時、
が売れている時です。**



実際にグラフを見てみましょう。



回転率が高いかどうか、
ということとは、

競合がいるかどうか、
ということにも密接な関係が
あります。



**例えば、
カートに誰も販売者がいなかった場合**

自分がカートを**独占**して、
倉庫に入れた商品を素早く捌ける
可能性が高い。



なので、
商品のカートを確認して、
競合がいるかを
確認しましょう。



**一番良いのは、
言うまでもなく
カートに誰もいない商品**



**次に良いのが、
FBM(無在庫セラー)のみ
カートにいる商品**

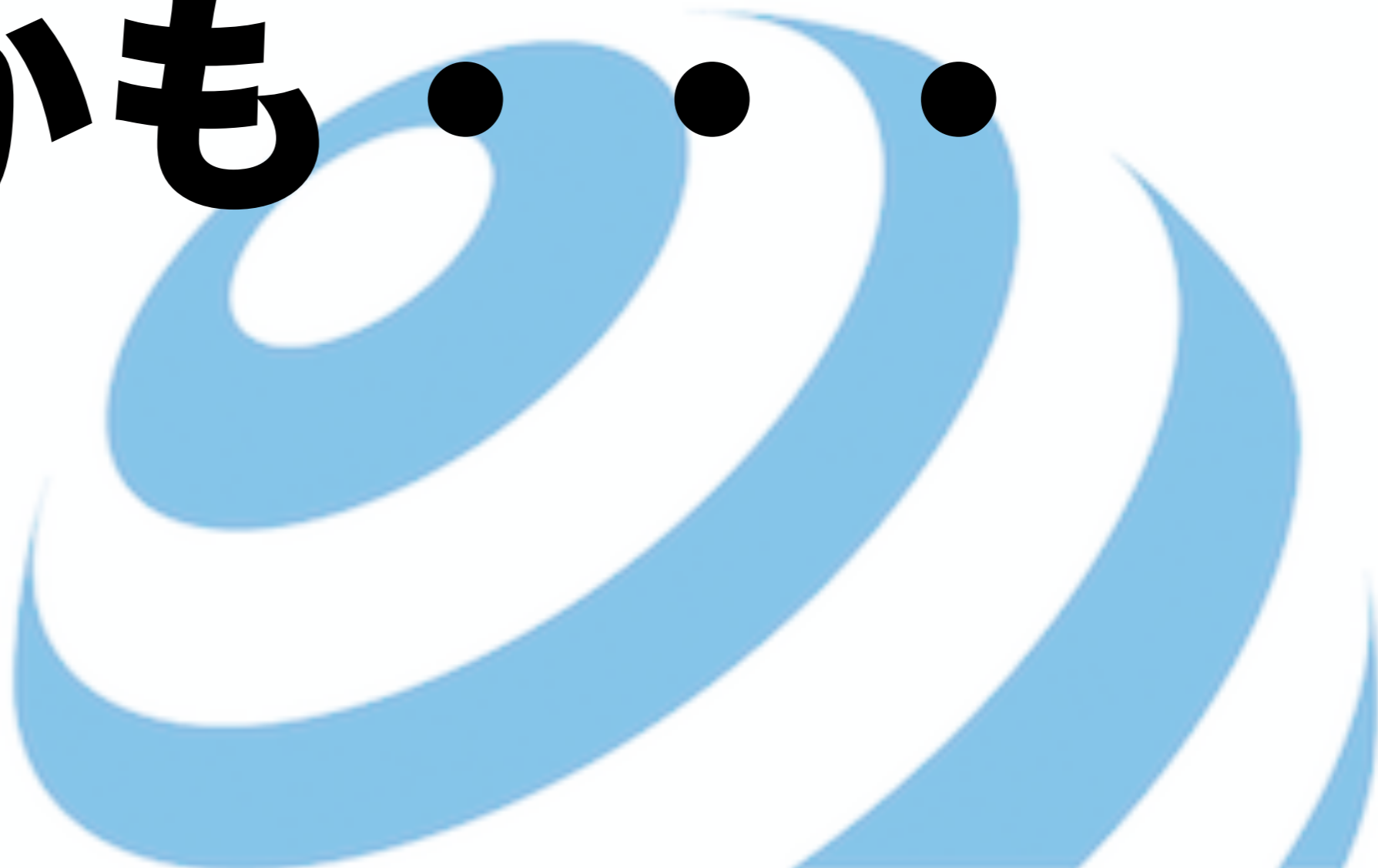


**FBMはFBAと違い、
日本から自社発送されるので、
顧客に商品が到着するまでが遅い。**

**そこにFBA納品すれば、
既にカートにいるFBMセラーよりも、
カート取得率で優位に立てる。**



しかかも



世界をつなぐ

**カートに無在庫セラーのみがいる場合、
販売価格を無在庫セラーの最低価格に合
わせる必要はない。**

少々高めに設定しても買ってもらえる！

ここまでをおさらい
すると・・・



ランキング、グラフともに良さを

→競合の確認

→誰もいなかったら最高

**→FBMだったら勝てる（価格上乗せし
ても選ばれる）**



ランキング、グラフともに良さをそう

→ **競合の確認**

→ **誰もいなかったら最高**

→ **FBMだったら勝てる（価格上乘せし
ても選ばれる）**

→ **では、競合にFBAセラーが場合は？**



**競合FBAセラーの数、
および在庫数を確認しましょう。**

**競合FBAセラーがたくさんいた場合、
シンプルに仕入れは避けた方がいいです**



セラーがFBAかどうかの確認



New

\$15⁶⁵

& **FREE Shipping** on orders over \$25.00 shipped

by Amazon. [Details](#) ▾

Arrives: **Friday, June 26** [Details](#) ... [More](#)

Add to Cart

Ships from

Amazon.com

Sold by

from Japan stationery store "Origami"(Please check the delivery date before ordering)

★★★★☆ (2092 ratings)

83% positive over the last 12 months

Stock

Only 1 left in stock. (added by 🇯🇵 Keepa)

New

\$34⁹¹

FREE Shipping

Arrives: **July 13 - 28**

Add to Cart

Ships from

erimart

Sold by

erimart

★★★★☆ (556 ratings)

89% positive over the last 12 months

New

\$34⁹¹

FREE Shipping

Arrives: **July 14 - 29**

Add to Cart

Ships from

JAPAN-SUBCULTURE

Sold by

JAPAN-SUBCULTURE

★★★★☆ (6898 ratings)

93% positive over the last 12 months



世界をツナグ

**競合FBAセラーの在庫が少ない場合、
仕入れチャンスがあります。**

**そのセラーの残りの在庫数を確認しま
しょう。**



在庫数の確認方法



例えば、

FBAセラーが二人いて、

在庫数の合計が3だったとする。

セラーズプライトで、月間の販売数が3

以上だったとする。

**→近いうちに競合の在庫が枯れること
が推測される**

→参入の価値あり。



**カートにFBAの競合がいても
在庫数が少なく**

月間販売数 > 現在の在庫数

**だったら、
仕入れを考えましょう！**



**競合FBAセラーが在庫をたくさん
持っていて、
そこに自分が参入する場合。**

**月間販売数を、競合FBAセラーと
分け合うことになります。**



あくまで、参考の指標ですが・・・

月間販売数 ÷ セラー数
= 一人のセラーの取り分



**例えば、月間の販売数が約30で、
セラーが3人いたとしたら、
30÷3で、一人の月間販売数は10個
(あくまで予測)**



**例えば、月間の販売数が約30で、
セラーが3人いたとしたら、
30÷3で、一人の月間販売数は10個
(あくまで予測)**

**→自分がどれだけ仕入れればいいのか、
の目安になる。**



**実際に誰のカートが選ばれるかは、
セラーの評価数や出してる価格にも
よります。**

**評価の高いベテランセラーの方が
選ばれる可能性が高いです。**



ちなみに・・・

◆アマゾンのカート取得のロジック

- ① FBAセラーかどうか
- ② 販売実績
- ③ 在庫数が多いかどうか
- ④ 評価
- ⑤ 販売価格



ちなみに販売者に amazon本体がいる場合

→カートを取得できることはほぼ
無いので、
ご注意ください ^ ^



**したがって、
まずは、無在庫セラーしかいない
商品でカートを取得することを
目指しましょう！**

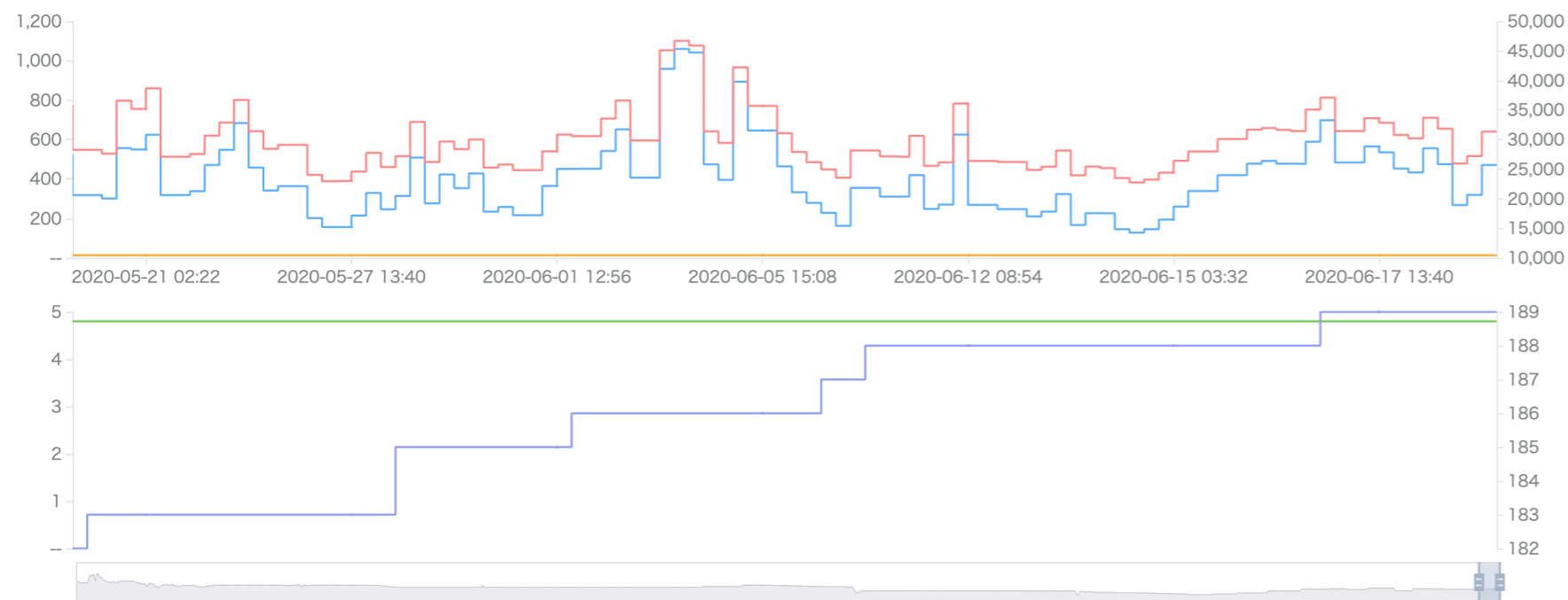


ちなみに



世界をつなぐ

商品A



在庫状況 ? 22

\$12.82 47

\$12.82 22

\$12.82 11

\$12.84 4

\$13.39 26

\$13.50 35

\$14.49 2

\$15.65 1

\$34.91 25

\$34.91 30

recently bought together



世界をつなぐ

商品B

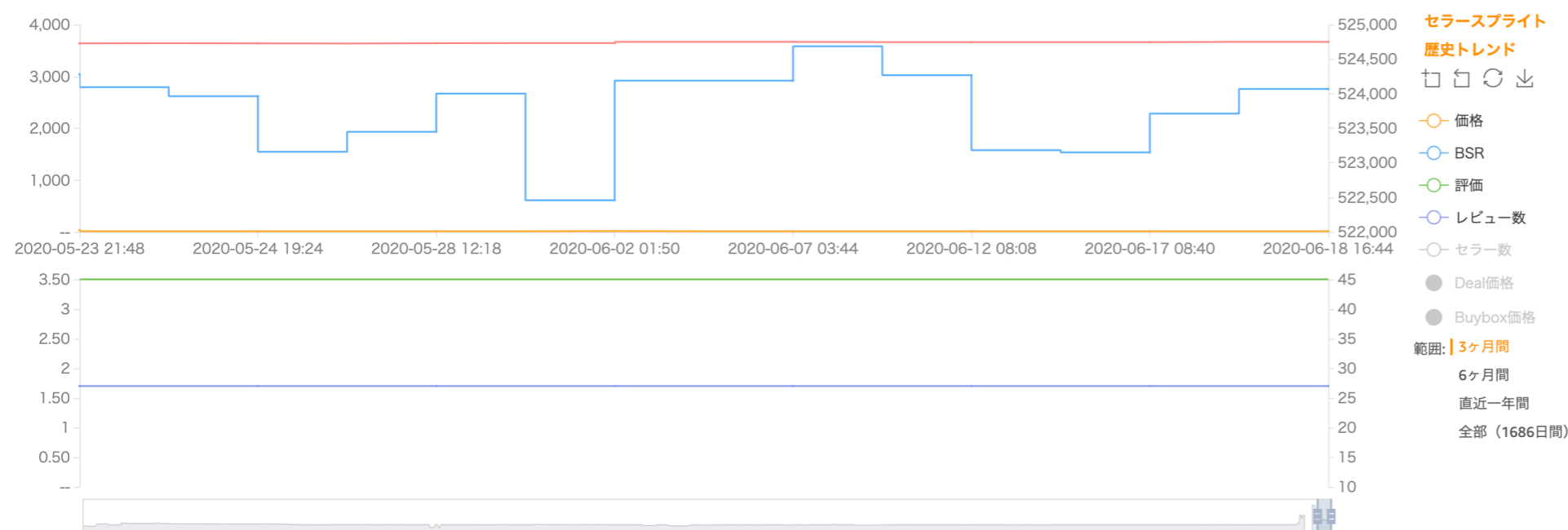
\$38.19

& FREE Shipping

Arrives: July 15 - 30

In stock.

Usually ships within 4 to 5 days.



在庫状況	数量
\$38.19	1
\$14.98	5
\$13.54	3
\$15.16	5
\$31.52	9
\$38.19	9

Add to Cart

Buy Now

Secure transaction

**自分が確実にカートを取れそうな方を
選んでください＾＾**



以上が、
回転率についての解説です！！！！

次、**利益率**いきましよう^^



利益率の確認方法

①仕入れ値と売値の価格差

②amazonscoutでコスト計算

③関税

利益率の確認方法

①仕入れ値と売値の価格差

→商品データで価格差見ましょう。

②amazonscoutでコスト計算

→だいたい、1ポンド5-6ドル計算

③関税

関税について

アマゾン輸出で、
関税が発生するケースがあります。

関税については、次回また解説いたします ^^



**実際に何商品か、
粗利計算をしましょう。**

と、いろいろわけで。



世界をつなぐ

- ① **回転率**の確認（ランキング、競合）
- ② **粗利**計算（商品データ、amazonスカウトカリキュレーター）

を見てきました。

**以上が、
主なりサーチ方法
となります！！！！！！**



欲を言うなら、
回転率が高くて、**利益率**が高くて、
競合セラーがいないもの、
が一番理想的な商品です。



**最後に、
実際に仕入れる際の大事な
ポイントを
お伝えいたします。**



① 一種類の商品だけ仕入れをするのは避ける

② 利益率が低いが高回転率の高い商品と、
利益率が高いが回転率の低い商品
を組み合わせる。

③ 自分の資金力と相談する。



① 一種類の商品だけ仕入れをするのは 避ける

→ その商品が外れた場合のリスクが大
きい。

→ 細かいロットのものを多種仕入れる
ことを推奨。



② **利益率**が低い**回転率**の高い商品と、
利益率が高い**回転率**の低い商品
を組み合わせる。

→あくまで、**回転率**が高いものをベースに。
回転率が悪く**利益率**が高いものは少量。



③自分の資金力と相談する。

→資金に余裕のある方は、
回転率が悪いが**利益率**の高い商品を
多めに狙ってもいいかもしれません ^ ^



特典のご案内!!!



世界をつなぐ

- **永久プラチナ会員権**
- **おすすめ商品リスト**
- **限定先行販売メーカー**



限定先行販売メーカーについて



世界をつなぐ

以上、
長時間お付き合いいただき、
ありがとうございました ^^

